



УДК 005.56

Н. О. Крихівська

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
kryhivska@gmail.com*

КОНЦЕПТУАЛЬНА СХЕМА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПАРТНЕРСЬКИМИ ВІДНОСИНАМИ МІЖ ВИРОБНИЧИМИ, ОСВІТНИМИ ТА НАУКОВИМИ СТРУКТУРАМИ

Успіх та ефективність партнерських відносин залежить від якості управління ними. Тому, варто стверджувати про доцільність розробки механізму управління партнерськими відносинами, з метою уникнення дублювання функцій та реалізації якісних управлінських рішень щодо формування та впровадження стратегії партнерських відносин, а відтак забезпечення стратегічної стійкості суб'єктів партнерства.

Зважаючи на широку вживаність поняття «механізм» у науковій літературі, відмітимо різноплановість його трактувань. Так, під механізмом розуміють пристрій для передачі і перетворення руху, який представляє собою систему тіл (ланок), в якій рух одного чи кількох тіл (ведучих) викликає цілком визначені рухи решти тіл системи; механізми бувають різними за конструкцією і призначенням, складають основу більшості машин, приладів та інших технічних знарядь [1]. Під механізмом розуміють також і внутрішній устрій (будову), систему чого-небудь, наприклад, державний механізм управління [2]. Механізм – це також і сукупність станів і процесів, з яких складається яке-небудь фізичне, хімічне, фізіологічне, психологічне чи будь-яке інше явище, наприклад, механізм мислення [3]. В економічній енциклопедії поняття «механізм» визначається як «послідовність станів, процесів, що визначають собою якусь дію, явище», або ж як «систему, устрій, що визначає порядок якогось виду діяльності» [4, с.355].

Встановлення змістової сутності механізму полягає у визначенні елементів системи, функцій, структури та характеру їх взаємозв'язків. Наприклад, Є. С. Нагорна [5] концентрує увагу на цілісності та замкнутості механізму, яка проявляється у формулі досягнення цілі: «ціль – дія – результат – ціль». В цілому, механізм визначає конфігурацію системи як наслідок вільної взаємодії її елементів. Механізм, створюючи умови для забезпечення сталості здійснення процесу, оптимізує внесок задіяних в процесі елементів системи для отримання конкретного результату. Взаємодія елементів розуміє передачу імпульсу дії від одного елемента до іншого. Ефективність такої передачі залежить як від сторони, що передає, так й від сторони, що приймає. Отже, можна стверджувати, що потенціал механізму локалізовано у відносинах між елементами системи. При відсутності взаємодії елементів, відсутні і передумови формування і реалізації механізму [6].

Додаткового змістовного наповнення додає категорії «механізм» поняття «управління». Об'єднавши сутність цих двох понять, визначимо механізм управління як сукупність методів та інструментів впливу на об'єкт управління для досягнення очікуваних результатів.

Узагальнюючи дослідження, запропонуємо механізм управління партнерськими відносинами розглядати як сукупність методів, способів та інструментів, які у своїй взаємодії забезпечують успішне функціонування

© Крихівська Н. О., 2017



партнерських відносин, досягнення поставлених стратегічних цілей та забезпечення стратегічної стійкості учасників партнерства.

Зазначимо, що формування механізму управління залежить від особливостей партнерських відносин, їх тривалості та умов провадження. Певні напрями, види та тривалість співробітництва принесуть ефективні результати лише у випадку обґрунтованості їх організаційного, економічного та соціального супроводу. Тому, вважаємо за потрібне виділити три складові блоки механізму управління стратегією партнерських відносин, а саме: організаційний, економічний та соціальний, складові яких в свою чергу формують забезпечувальну, функціональну та цільову підсистеми механізму управління партнерськими відносинами. Організаційний блок включає правове забезпечення, організацію інформаційних потоків та організаційну структуру управління. Відзначимо, що основними властивостями правової складової механізму управління є його зв'язок з конкретними цілями та системна природа, що в свою чергу передбачає не автоматичне об'єднання обраних нормативно-правових актів стосовно визначеної сфери регулювання, а їх організовану і взаємопов'язану сукупність, що спроможна забезпечити досягнення поставленої мети шляхом законної реалізації учасниками інтегрованої системи наявних інтересів. Крім того, для прийняття стратегічних рішень управлінці повинні володіти інформацією про учасників партнерства. Тому зважаючи, на необхідність забезпечення своєчасною та повною інформацією всіх учасників відносин важливою є розробка системи планування та адміністрування, що запропонована Джоном Грантом та Нандіні Раджагопалан, і представляє собою організаційні та функціональні системи, які безпосередньо або опосередковано впливають на розробку, реалізацію та оцінювання стратегічних рішень, а також загальної стратегії [7]. Варто зазначити, що вибір ефективного способу розподілу повноважень і відповідальності між партнерами на управлінських рівнях можна забезпечити шляхом побудови оптимальної організаційної структури управління партнерськими відносинами, яка може бути представлена як централізованою, так і децентралізованою моделлю відносин.

Економічний блок складається із матеріально-фінансового забезпечення, економічних інструментів і стимулів, а також системи економічних показників щодо оцінювання рівня досягнення цілей та результатів спільної діяльності. Особливе місце в управлінні партнерськими відносинами варто відвести саме їх фінансуванню. Вважаємо за доцільне виділити наступні форми фінансового забезпечення: самофінансування, фінансове інвестування, в тому числі венчурне фінансування, кредитування, інноваційне фінансування, бюджетне фінансування, а також змішане фінансування. Щодо визначення ефективності відносин між партнерами, вважаємо що найбільш вдалим є підхід, запропонований зарубіжними вченими Р. Капланом та Д. Нортонем у праці [8], в основі якого лежить оцінювання діяльності на засадах збалансованої системи показників.

Соціальний блок містить кадрове (інтелектуальне) забезпечення, соціальні заходи та мотиваційну складову, що у своїй сукупності є рушієм функціонування та розвитку, оскільки спрямування власне на управління людським ресурсом є важливим фактором успіху у конкурентній боротьбі. Структура комплексного механізму управління партнерськими відносинами представлена на рис. 1

Зазначимо, що управлінський вплив виділених блоків на партнерську взаємодію, здійснюється за допомогою принципів (економічності, ефективності, забезпеченості, оптимальності, прозорості, відповідальності, рівності, синергії, узгодженості, наукової обґрунтованості, адаптивності, гнучкості та ін.); методів (організаційні, економічні та соціальні); та функцій управління (планування, організація, регулювання, мотивація, моніторинг, контроль).



Підсумовуючи результати дослідження, варто вказати, що зазначений підхід до формування комплексного механізму управління партнерськими відносинами між виробничими, освітніми та науковими структурами повинен забезпечити оптимізацію використання потенціалу суб'єктів-партнерів, формування інформаційного забезпечення між ними, досягнення запланованих цілей та синергетичного ефекту взаємодії.

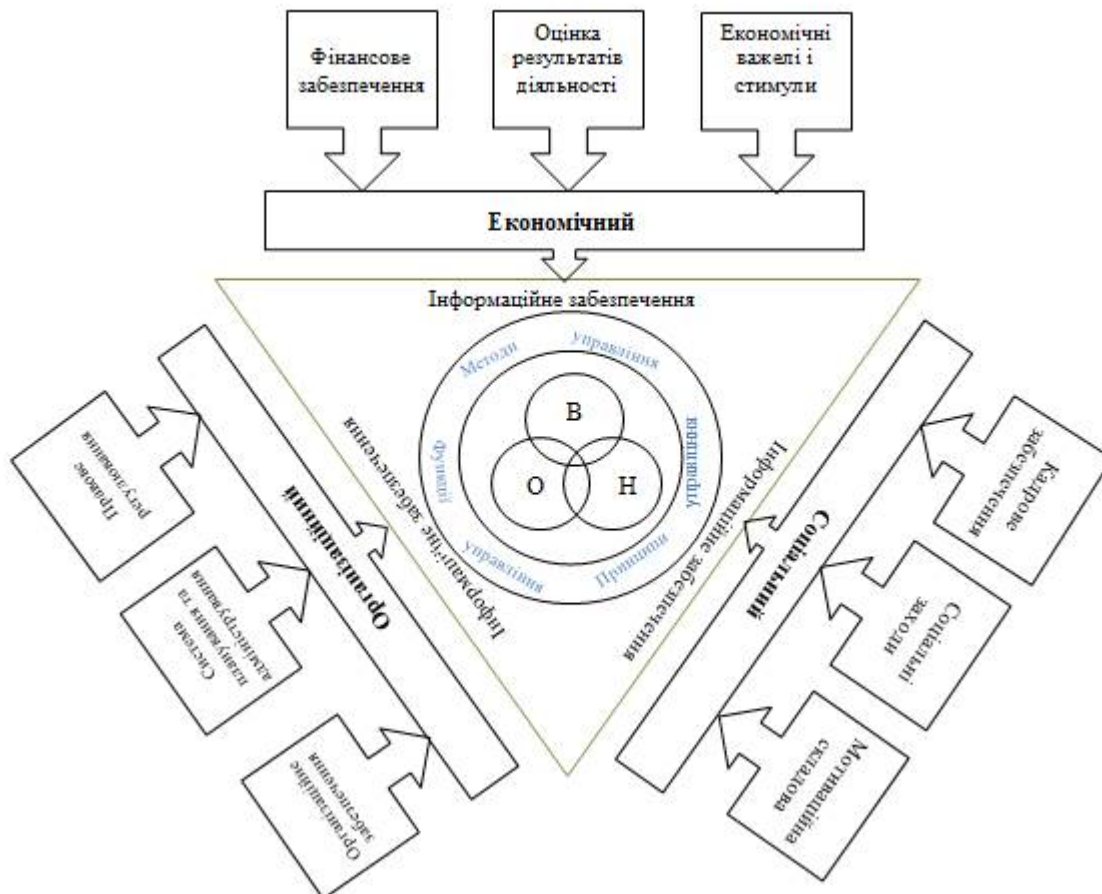


Рис. 1. Концептуальна схема механізму управління партнерськими відносинами між виробничими, освітніми та науковими структурами

Список бібліографічних посилань (References)

1. Словник іншомовних слів / за ред. О. С. Мельничука. 1-е вид. К. : Головна редакція «Українська радянська енциклопедія» (УРЕ), 1974. 776 с.
2. Універсальний словник-енциклопедія. 2-е вид., доп. К. : Всеуито, Львів : Атлас, 2001. 1575 с.
3. Сліпущко О.М. Тлумачний словник чужомовних слів в українській мові. Правопис. Граматика. К. : Криниця, 1999. 511 с.
4. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 2 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К. : Вид. центр «Академія», 2001.
5. Нагорная Е.С. Организационно-экономический механизм реализации стратегии развития. *Вестник Омского университета*. 2011. №2. С.244-249.
6. Лифар В.В. Механізм управління стратегією використання транзитного потенціалу регіону. *Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання*. 2012. № 5. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1515>.
7. Фазй Лайм , Ренделл Роберт. Курс MBA по стратегическому менеджменту / Пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. 608 с.
8. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. М. : Олимп-Бизнес, 2003. 304 с.

Одержано 19.11.2017